



idat

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO “IDAT”
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MENUS
SALUDABLES - PROTEICOS PARA PERSONAS QUE ASISTEN A
GIMNASIOS EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO - LIMA -PERU**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico en
Administración de Empresas**

Andia Gonzales Rosa María Dora

(0009-0005-3002-7970)

Obregón Villota Sergio Adolfo

(0009-0008-4200-3855)

Lima – Perú

Año

2025

Dedicatoria

A Dios y a la Virgen, porque en cada paso de mi vida han sido mi refugio, mi fortaleza y mi guía. Su amor infinito me ha dado la fuerza para seguir adelante, incluso en los momentos más difíciles, y su luz ha iluminado mi camino en cada decisión que he tomado. A mis amados abuelos, Rosita y Papá Juan, que desde el cielo me cuidan y me protegen. Su amor sigue vivo en mi corazón, y sé que están orgullosos de mí, guiándome y acompañándome siempre en cada paso que doy. A mis padres, Milagros y Harly, por su amor incondicional, por cada sacrificio y por darme siempre su apoyo y confianza. Gracias por enseñarme el valor del esfuerzo, la perseverancia y por ser mi pilar en cada etapa de mi vida. A mis hermanos, Andrés, Francisco y Harly, quienes con su cariño y ejemplo me inspiran a ser mejor cada día. A mi enamorado, Jhonathan, por su amor, paciencia y por ser mi apoyo constante en cada paso de este camino. Gracias por creer en mí, por sostenerme en los momentos difíciles y por recordarme siempre que los sueños se alcanzan con esfuerzo, dedicación y confianza en uno mismo.

Se los dedico a ustedes, con todo mi amor y gratitud, porque cada uno ha sido mi fuerza, mi inspiración y mi razón para seguir adelante. Este logro es un reflejo del apoyo y cariño que siempre me han brindado. Gracias por estar a mi lado en todo momento, por su amor incondicional y por ser la motivación detrás de todo lo que he logrado. ¡Gracias por ser mi familia, mi motor y mi alegría!

Dedicatoria

A Dios, por darme salud, por guiarme y estar conmigo en cada paso que doy en mi vida personal y profesional ayudándome a poder crecer y aprender nuevas cosas cada día. A mis padres Ignacio y Leonisa por el apoyo que me brindan en mi día a día, ya sea a través de consejos, de palabras de aliento para seguir esforzándome cada día mas y si poder lograr mis metas, siempre inculcándome los buenos valores para triunfar en la vida, también a mis hermanos Lisbeth, Rocío, Yenko y mis sobrinos Ennio y Alitzel que siempre están apoyándome en lo que está a sus alcances y al mismo tiempo motivándome para poder salir adelante. A mi enamorada Maylly que siempre está presente en los buenos y malos momentos brindándome su apoyo incondicional.

A todos ustedes les dedico este proyecto con mucho cariño y me siento muy afortunado de contar con sus apoyos de cada uno de ustedes, que siempre me motivan a poder salir adelante, gracias a todos ustedes a sus consejos y palabras de aliento llego este gran logro a mi vida profesional.

¡¡GRACIAS A USTEDES FAMILIA!!

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	10
Introducción	11
Capítulo I: Descripción de la Idea de Negocio	12
Objetivo.....	12
Objetivo Específico	12
Descripción de la Idea de Negocio.....	12
Propuesta de Valor	13
<i>Matriz Bussines Model Canvas</i>	<i>13</i>
<i>Detalle de la matriz Bussines Model Canvas</i>	<i>14</i>
Capítulo II: Análisis Interno y Externo	18
Factores que Determinan el Éxito	18
Organización	19
Matriz de los Factores Internos MEFI.....	20
Análisis PESTEL.....	22
<i>Factores legales y políticos</i>	<i>22</i>
<i>Factores financieros y económicos</i>	<i>23</i>
<i>Factores sociales, culturales y demográficos.....</i>	<i>23</i>
<i>Factores tecnológicos y científicos.....</i>	<i>24</i>
<i>Factores ambientales y ecológicos.....</i>	<i>25</i>
Análisis de las Cinco Fuerzas de Poder	26
<i>Poder de negociación con los clientes</i>	<i>26</i>
<i>Poder de negociación con los proveedores</i>	<i>28</i>
<i>Amenaza de los productos o servicios sustitutos.....</i>	<i>30</i>
<i>Amenaza de entrada de nuevos competidores</i>	<i>31</i>
<i>Rivalidad de los competidores actuales</i>	<i>33</i>
<i>Grado de atracción de la industrial o sector</i>	<i>35</i>
Matriz de los Factores Externos MEFE	37
Capítulo III: Planteamiento Estratégico.....	40
Misión.....	40
Visión	40

Valores	40
Objetivo Estratégico	41
FODA	41
<i>Fortalezas</i>	41
<i>Debilidades</i>	42
<i>Amenazas</i>	42
<i>Oportunidades</i>	43
<i>Estrategia FO</i>	44
<i>Estrategia DO</i>	44
<i>Estrategia FA</i>	45
<i>Estrategia DA</i>	45
Matriz FODA	46
Ventaja Competitiva	47
El Mapa Estratégico	48
Indicadores para Medir las Estrategias	48
Diagrama de Gantt	50
Capítulo IV: Análisis de Mercado	51
Análisis de Mercado	51
<i>Mercado meta</i>	51
<i>Prototipo para la encuesta</i>	52
<i>Método de investigación</i>	56
<i>Muestra</i>	56
<i>Conformación y tamaño de muestra</i>	56
<i>Resultados de la encuesta</i>	57
Estimación de la Demanda	64
<i>Demanda en unidades</i>	64
<i>Proyección de ventas</i>	65
Capítulo V: El Plan de Marketing	66
Variables de Segmentación del Consumidor	66
Mapa de Experiencia del Cliente	66
Marketing Mix	67
<i>Estrategia del servicio</i>	67

<i>Estrategia de precio</i>	68
<i>Estrategia de distribución y canales de venta</i>	68
<i>Estrategia de comunicación integral</i>	69
Costos del Marketing	70
Capítulo VI: Gestión de las Operaciones Productivas	71
Selección de la Ubicación del Negocio.....	71
Proceso de Producción del Producto o Servicio.....	72
Plan de Producción.....	74
<i>Equipos e infraestructura</i>	74
<i>Tiempo de producción</i>	77
<i>Capacidad de producción</i>	78
<i>Número de personas necesarias para la producción</i>	78
<i>Diagrama de procesos</i>	79
Gestión de Calidad	79
Costo de las Operaciones Productivas	80
Capítulo VII: La Gestión Logística.....	84
Gestión de las Compras.....	84
<i>Identificación de los proveedores</i>	84
<i>Método de control de inventarios</i>	88
Gestión del Almacenamiento	89
<i>Diseño de almacén</i>	89
<i>Método de almacenamiento</i>	90
Gestión de la Distribución.....	91
<i>Determinación de las unidades de transporte</i>	93
<i>Plan de rutas</i>	94
Costo de la Gestión Logística.....	94
Capítulo VIII: La Gestión de Personas y Legales.....	96
Organigrama.....	96
Requerimiento de los Cargos	96
Funciones y Responsabilidades.....	97
Proceso de Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal	99
Proceso de Inducción, Capacitación y Evaluación del personal	100

Estrategias de Motivación y Remuneración para el Personal	102
Costo del Personal.....	103
Requisitos para Constitución del Negocio	104
Costos de Constituir el Negocio.....	108
Capítulo IX: Plan Financiero.....	109
Consideraciones Iniciales.....	109
Financiamiento de la Inversión	109
Estructura de Costos.....	112
<i>Costos variables</i>	<i>112</i>
<i>Costos fijos</i>	<i>112</i>
Proyección de Ventas	113
Análisis del Punto de Equilibrio.....	114
Inversión y el Capital de Trabajo	115
Estados Financieros.....	115
Evaluación Financiera.....	116
Conclusiones y Recomendaciones.....	118
Referencias Bibliográficas.....	120
Anexos	122

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Matriz MEFI</i>	21
Tabla 2. <i>Factores políticos y legales</i>	22
Tabla 3. <i>Factores financieros y económicos</i>	23
Tabla 4. <i>Factores sociales, culturales y demográficos</i>	23
Tabla 5. <i>Factores tecnológicos y científicos</i>	24
Tabla 6. <i>Factores ambientales y ecológicos</i>	25
Tabla 7. <i>Poder de negociación con los clientes</i>	27
Tabla 8. <i>Poder de negociación de proveedores</i>	29
Tabla 9. <i>Amenaza de sustitutos</i>	31
Tabla 10. <i>Amenaza de entrantes</i>	32
Tabla 11. <i>Rivalidad de competidores</i>	34
Tabla 12. <i>Grado de atracción de la industria o sector</i>	37
Tabla 13. <i>Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)</i>	38
Tabla 14. <i>Mercado meta</i>	51
Tabla 15. <i>Fuente de financiamiento</i>	109
Tabla 16. <i>Flujo de financiamiento neto</i>	110
Tabla 17. <i>Demanda estimada</i>	113
Tabla 18. <i>Capital de trabajo</i>	115
Tabla 19. <i>Estado de resultados</i>	115
Tabla 20. <i>Estado de flujo efectivo</i>	116
Tabla 21. <i>Resumen de flujo de caja</i>	116
Tabla 22. <i>Resultados del VAN y TIR</i>	116

Índice de Figuras

Figura 1. <i>Matriz FODA</i>	46
Figura 2. <i>Mapa Estrategico</i>	48
Figura 3. <i>Indicadores</i>	49
Figura 4. <i>Diagrama Gantt</i>	50
Figura 5. <i>Mapa de experiencia del estudiante</i>	68

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto tiene como objetivo establecer un negocio de delivery especializado en menús saludables y proteicos, denominado DelyFitness, dirigido principalmente a personas que asisten a gimnasios en el distrito de San Isidro, Lima, Perú. Los menús estarán diseñados específicamente para satisfacer las necesidades nutricionales de este grupo objetivo, con opciones proteicas y balanceadas. Estos menús serán publicados diariamente en redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok, con cinco opciones diferentes cada día. Además, para optimizar costos operativos, se tercerizará el servicio de delivery. A través de estrategias de marketing digital, el negocio buscará captar clientes interesados en una alimentación saludable y conveniente. El análisis de mercado ha identificado una demanda creciente en el distrito de San Isidro para este tipo de productos, especialmente entre los asistentes al gimnasio. El proyecto prioriza la calidad nutricional de los menús, la eficiencia operativa y un excelente servicio al cliente. Con un sólido plan financiero que contempla un control de costos y proyecciones de ventas positivas, DelyFitness se presenta como una propuesta viable y rentable a largo plazo.

Palabras clave: menús saludables; proteicos; delivery; San Isidro.